

もし孫子が ITという 武器を持ったら

孫子 × IT

2

孫子兵法による企業情報戦略のすすめ

紀元前五〇〇年ころ、中国で著されたとされる「孫子」は、最古にして最高の兵法書として洋の東西を問わず、軍事はもちろん、企業経営や組織運営の教科書として用いられて来た。本稿では、もし、兵法家である孫子が現代に生き返り、ITという武器を持ったら、それをどう企業経営に活かして、ビジネス戦争に応用するか、という設定で、孫子兵法を企業情報戦略に応用する要諦をお伝えしている。

前回は、営業マンを現代の間諜と見立て、戦略モニタリングシステムを構築すべきだとしたが、今回は、その戦略モニタリングシステムによって収集される情報をどう読み取るべきかについて述べてみたい。

◆◆◆ 孫子は、表と裏、プラス面とマイナス面を見よと説いた

孫子は、情報を重視したが、もたらされる情報を鵜呑みにはしなかった。事実はいつでも、それを見た人間の立場や見方によって、違う情報として受け取られる可能性がある。また、情報の伝達途中で誤解が生じたり、歪められたりすることもある。そして、仮にその情報が正確に伝わったとしても、必ずそこには裏表、プラスとマイナス両面があると考えたのだ。

【孫子曰く】
『智者の慮は、必ず利害を雑う。利に雑うれば、すなわち務めは信なる可し。害に雑うれば、すなわち患いは解く可し。』

優れた人間が物事を見る時には、必ず利

と害、プラス面とマイナス面の両面を考えると孫子は言う。プラスの情報があった時には、それに喜んで油断することなく、裏にはマイナス面もあるのではないかと考えて、慎重に事を進めるから、任務を確実に遂行できると説いた。逆に、マイナスの情報があった時には、それで意気消沈することなく、マイナスの裏にはプラスがあると考え、プラス面を引き出すことで、問題を解決していくことができる。というのだ。

そしてさらに、個々の情報を読み解くだけでなく、相手(敵)の判断基準、考え方を読み取れと説いた。

【孫子曰く】
『之を策りて得失の計を知り、之を作して動静の理を知る。』

相手から情報を取って終わりではなく、個々の情報を集めて、相手が何を大切にしているか、どういう時に動いてどういう時に動かないかという判断基準や考え方をつかめると、孫子は説いた。

ITツールが普及し、ビッグデータと呼ばれる大量な情報も扱えるようになったわけだが、その情報をどう読み解くかに、情報活用の要諦があるのだ。

◆ 孫子流IT活用 ◆

定量情報と定性情報を重ね合わせてみる

情報の裏と表、情報から相手(敵)の考えを読み取るうと思ったら、定量情報だけでなく定性情報で裏を取り、定性情報を鵜呑みにするのはなく、定量情報で検証すると良い。定量情報は、ウソはつかないが、意味や背景を教えてくれない。定性情報は、微妙なトーンやデータに表れない考えを教えてくれるが、ウソや誤解が含まれる。そこで定量情

報と定性情報を重ねてみると良い。さらにそれを時系列のプロセス(過程)に整理してみると、その情報(事実)が生じる因果が見えてくる。こうした情報の見方を変えたり、並べ替えたりするためにITツールを用いる。ITツールがないとできない解析を行ってこそITを使う意味があるというものだ。
(次号につづく)



株式会社
NIコンサルティング
代表取締役
中小企業診断士
孫子兵法家
長尾 一洋

「ながお・かずひろ」一九九二年に株式会社NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組み。自社開発の経営支援ツール「可視化経営システム」はすでに三五〇〇社を超える企業に導入された。孫子を企業経営に実践応用する孫子兵法家として、孫子流コンサルティングも手がける。「主要著書」営業マンは目先の注文を捨てなさい!「営業の見える化」「営業の強化書」「仕事の見える化」「社員の見える化」「リーダーは誰だ?」「営業のゲーム化」などがある。



コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

www.ni-consult.co.jp

0120-019-316

〒108-0075 東京都港区港南2-16-1-19F
東京本社/札幌/仙台/金沢/名古屋/大阪/広島/福岡